

●経営方針進捗レビュー及び2021年度決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2022年4月28日(木) 15:10~17:10

場所 : 富士通汐留本社 24階大会議室よりライブ配信

説明者 : 代表取締役社長 CEO, CDXO 時田 隆仁

取締役執行役員 SEVP, CFO 磯部 武司

■質問者 A

Q. マクロ要因を整理したいので、半導体不足の影響とウクライナ情勢に関してフォローアップをお願いします。4Qの半導体影響は前回決算でも仰っていたとおり、3Qに対して概ねフラットぐらいで、ある程度は影響を抑えられていると思います。2022年度は影響金額は下がるというお話でしたが、改めて今期の実額としてどれぐらいを利益影響として見ているのでしょうか。また、半導体不足の長期化のイメージについてこれまでの想定との差を教えてください。併せて、ウクライナ情勢に関して、間接的に御社の比率が高いヨーロッパのお客様の需要環境の変化の兆しの有無についてお願いします。

A. (磯部 CFO) まず半導体不足の影響は、2021年度については本日の決算説明資料の12ページにある通り、売上で800億円近い影響がありました。2022年度はこの遅れたものがある程度リカバリーしていきますが、相変わらず半導体が足りずなかなか部品調達ができないという影響は、似たような規模感で3Qまで続くという見方をしています。一方、ずれ込んだものが入ってくるところもありますので、年間では半分程度に絞り込めていけるだろうと考えています。従って、2021年度は800億円規模の売上減影響がありました。2022年度も400億円程度の売上減のインパクトが出てくるであろうと考えています。一方で、コストアップに対応した価格転嫁を主に4Qにリストプライスの改定などを行い、進めてきました。新たに受注したのから価格に転嫁していきますので、次第にその転嫁された価格の効果が広がっていきます。2022年度もマイナスインパクトとして残る計算をしていますが、マイナスの幅が縮小してくるということです。また、ウクライナ情勢の影響に関しては、ロシアのGDCについて、一気にというわけにはいきませんが、お客様のサポートに問題がないように、随時提供しているサービスの移管を進めているところです。今は色々なシステム運用を遠隔地域でもできていますので、ヨーロッパ中心になりますが様々な地域のお客様に対して、ロシアGDCが支援しているところもありますが、グローバルデリバリーセンターは世界に数か所ありますので他の拠点からサービスをできるような形で進めています。従って、我々が提供しているサービスでは、お客様への影響が出ないように進めているとご理解ください。ロシアとウクライナの紛争に伴いまして、例えば今よく騒がれております燃料の話など色々な懸念が生じているということがあろうかと思えます。こうした問題がヨーロッパに一番色濃く出るのかと想定していますが、様々な需給やIT投資への影響などが出ないかどうかということについては注意深く見守りながら進めていくことだと思っております。やはり、大きな紛争ですので世界経済にどのような影響を及ぼしてくるのかということとは読みきれないところもありますが、冷静に見ながら柔軟に対応していくことかと考えています。

Q. ソリューション・サービスについて2021年度が下振れて着地した理由と合わせて、4

Q 受注について SI サービスがかなり弱く見えますが、この弱さの理由は何だったのでしょうか。一方で、今期は大きく利益を伸ばす予定になっていると思います。PFU 売却の効果を除いた場合、オーガニックでどのような成長を描かれているのでしょうか。

A. (磯部 CFO) 2021 年度の業績が厳しかったことにつき、十分にリカバリーできなかったのは、先ほども話題にあった部材供給の影響です。部材供給の影響は、いわゆるシステムプロダクトビジネスにも大きく影響しましたが、我々がハード一体型ビジネスと呼んでいる、色々なものを組み合わせてサービスも含めて提供しているものに及んでいます。部材供給遅延の影響が売上で約 800 億円、利益ベースで 300 億強のマイナスのうち、かなりの部分がテクノロジーソリューションで影響が出てしまったということです。これが大きく当初の目論見から足を引っ張ったということです。先程も話が出ましたが、このマイナスインパクトが 2022 年度はある程度緩和されてくるので、今年との対比ではプラス影響が出てくるということが一点です。もう一点、ご質問の中にもありましたが、来年度の売上の見立てについて大きく伸ばすと言っていますが、2022 年度の売上はこの PFU の影響を除きますと売上 8% 伸長を見込んでおります。部材調達の問題というマイナスの影響が少なくなることによって 1% 程度増えるだろうということ、もう 1% は本格立ち上げは 2023 年度ですが Fujitsu Uvance のビジネスが、今年からある程度の効果が出てきます。グローバルオフリングの多くがその Fujitsu Uvance のビジネスにかなり近い領域です。これが来年度も増えてくることによって 1% 程度、金額で言いますと 300 億円程度の増収効果があると計算しています。この結果、それ以外は前年比 6% の増収効果とみており、説明の中で私もコメント致しました通りここ 2 年の足踏みの状態を考えますとかなり強い売上の見立てをしていると見えるかもしれませんが、本来であれば、マーケットの成長率というのは 4% ないし 5% は確実にあるところですが、しっかり遅延しているものをキャッチアップすることによって、これを実現していくということだと思っています。受注の伸長も四半期別に見ると強弱ありますが、先ほどもご説明した通り SI サービスについては国内外とも回復基調が見え始めてきています。まだまだ弱いということもありますが、今一度この売上を確実にするために業種横断的な体制を組んで重点アカウントに対して働きかけを行っていくという活動も既に始まっています。売上をしっかりと拡大させていくということは大きなテーマの一つです。ベースライン 6% 程度の伸長は確実にこなしていきたいと考えています。

Q. 実際の受注が回復が見えてきている中で、オーガニックで 6% の売上増を狙うという点について、業種などどういうところに回復が見込まれているのかを教えてください。また、今期 600 億円のコスト費用効率化が決算説明資料の 32 ページに説明がありますが、いくつか出されているもののうち特にその効果が強く出るものについて、強弱感があれば教えてください。

A. (磯部 CFO) 業種ごとの回復感という意味では決算説明資料 8 ページの、年間の国内受注の欄外に SI/サービスの伸びを掲載しています。富士通 Japan につきましては、2021 年度は非常に弱い部分がありました。一方、それ以外のところはエンタープライズが 102% と少し弱いものの、ファイナンスリテール 109%、Japan リージョンが 105% と着実に回復してきているというのが、年間を通しても見えてきているとご理解ください。

富士通 Japan につきましては自治体、ヘルスケア、文教、中堅の民需というマーケットを担当しています。自治体につきましては、システム標準化の動きが我々が想定したものに比べて少し遅れていると考えていますが、確実にこれが立ち上がってくるであろうということです。中堅民需につきましても、原材料高や、コロナの影響を強く受けていらっしゃるお客様が多くいます。当初想定していたよりも回復のスピードは遅いと考えていますが、次第にこれは底上げを図っていけると考えてます。もう一点、2022 年度のコスト費用合理化についてですが、決算説明資料 34 ページにある様に、2021 年度も 400 億円強はコスト費用の効率化が進んでいます。さらに 200 億円近く効率化を進めるということですが、コスト側につきましては日本からのオフショアの割合を増やすということです。Japan Global Gateway を経由した GDC の活用を 2021 年度から倍増させることで、コスト削減効果だけを考えても数十億円の効果となり、一番大きく寄与するところです。営業費用側につきましても、ボーダレスオフィスの取り組みとしてオフィスの効率化や再配置を多く実施しています。2022 年度末にはオフィスの総面積は従来に比べて半分近くになると想定していますので、賃料の削減効果が 2022 年度から更に出てくるということです。また、ビジネスパートナー（BP）という昔で言う営業のリスクリを進めておりますので、時田の説明にもありましたが、お客様にしっかり提案のできる営業、コンサルテーションができる BP というものが育ってきています。2021 年度も一部ありましたが、従来はコストであった営業活動の有償化が見えてきています。これは数十億円規模で費用が減って売上に繋がる、実際には原価になって収益を頂くということです。これらを踏まえますと、コスト費用効率化の 600 億円は十分に達成できると自信を持っています。そのような内訳になっているとご理解ください。

■質問者 B

Q. 会社予想についてお聞きします。まずデバイスソリューションについてです。新光電気が発表した 2022 年度営業利益予想は 850 億円となっています。一方、デバイスソリューションにおいて、光コンポーネント製品の減収を見ているというご説明がありましたが、それが新光の営業利益の一部を打ち消すほどの規模ということなのでしょうか。またテクノロジーソリューションについても、システムプラットフォームが 350 億円、海外リージョンが 100 億円規模の本業での営業利益の増益を見込まれていますが、これらの増益要因について、お伺いできればと思います。

A. (磯部 CFO) まずデバイスソリューションについてですが、為替水準を 1 ドル 115 円で見えていますので、デバイスソリューションにとっては少し保守的な為替の見方をしてるのが一点です。また光コンポーネント部品については、グループ会社の富士通オプティカルコンポーネントのことを指していますが、ここが少し低調です。それらを踏まえ、デバイスソリューションは全体として若干保守的に見ているとご理解ください。また、テクノロジーソリューションのサブセグメントごとの状況ですが、システムプラットフォームにつきましては、ネットワークビジネスの改善効果が強く出てくると考えています。また、海外リージョンにつきましては、それぞれのリージョンでサービス系の受注の回復がある程度見え始めていること、グローバルデリバリーセンターの活用をより一層拡充することで採算性を改善していくこと、また新たなグローバルオフファリングをグローバル全体で提供していくことによって比較的採算の良いものに軸足を置いて収

益の拡大を図っていくこと、これらを通じて増益を図ろうとしているとご理解ください。

Q. 株主還元についてお聞きします。自社株買いにつきましては、元々のキャピタルアロケーションポリシーを踏まえましても、かなりランクアップした形になっていますが、この水準またはそれ以上を、2023 年度以降も見込んで良いのでしょうか。もしくは今回 PFU の売却のような一時要因があったので、総還元 2,000 億円という目線にされたのでしょうか。

A. (磯部 CFO) 株主還元の水準についてですが、事業効率・利益ベースの向上に伴い、キャッシュフローの創出力が高まってきたことに加えまして、財務基盤も十分安定してきていると考えています。そこでベースとなるキャッシュフローの拡大に合わせ、アロケーションの見直しをしているということです。PFU の売却がありキャッシュが増えたので、これを還元するという考え方ではありません。PFU の売却に伴う収入がある一方で、セルフ・プロデュース支援制度の拡充に伴うキャッシュアウトもあり、おおよそ同規模での入り繰りがあります。フリーキャッシュフローおよびベースキャッシュフローにつきましては、本業で出てくるものということです。従い、何かを売ってワンショットで収益が出たから還元するという考え方ではないと、ご理解頂きたいと思います。キャピタルアロケーションの全体像は、次期中期計画と併せて、総キャッシュがどの程度になるのかということ、それをどの程度成長投資にアロケートしていくかということも含めて更新していきます。キャッシュフローの創出はかなり拡大すると考えていますので、株主還元につきましては、今年キャッシュが沢山あるから多くし、来年少ないから減らす、ということではなく、なるべく安定的にやっっていこうという形で考えています。そういう意味で、株主還元水準の見直しを全体の更新に先立って行っているとご理解ください。逆に言いますと、今のキャッシュフローの見込みでは、M&A なども含めた成長投資に大きくアクセルを踏んでも、この規模はやっっていけるのではないかと考えた結果、今回の株主還元の拡大を判断したということです。もちろん仮にですが超大型 M&A などがある場合、2023 年度以降柔軟に変動させることはあろうかと思いますが、考え方としてはそういうことです。今回の株主還元は、マーケットの状況、あるいは当社の資本効率の状況も中期レンジでしっかり意識して進めている結果ということで、刹那的に増やしたということではありません。ようやく少しモードが変わってきたと、ぜひご理解頂きたいと思います。

以 上